

値下げ販売とそれへの反応

研究理事・調査研究部長 番場 哲晴

はじめに

- 1 バブル崩壊直後のケース
- 2 北海道住宅供給公社の物件
- 3 都市基盤整備公団の物件
- 4 神奈川県住宅供給公社の物件
- 5 兵庫県住宅供給公社の物件
- 6 東京都住宅供給公社の物件
- 7 販売・再販売時期と値下げ率
- 8 いつの間にか公的主体だけが…

おわりに

はじめに

新築のマンション・戸建て住宅の売主業者は売れ残りの発生を恐れ、売り出しの戸数や時期を慎重に計る。それでも1年後に5千万円の住宅100戸中の10戸が残っていたら、4千5百万円にしようとするのは自然の成り行きだろう。桁は違えど八百屋さんが50円のキウリを翌日は45円にするのと同じだ。

住宅は耐久性とストック市場がある点がキウリと違う。が、我が国では野菜同様鮮度を尊び、新築プレミアムが大きい。デフレ進行下は新築でなくなった後の価格維持が厳しい。

値下げは隠密裏に行われ、既存買主が騒ごうにも証拠の発見が難しい。が、中には正面突破の例もある。

以下、バブル崩壊以降の値下げ販売に関す

る判例等をみる。

1 バブル崩壊直後のケース

当機構の「不動産取引の紛争と裁判例<増補版>」から、1審判決の日付順に紹介する。

(1) 大阪高判1997年2月27日←大阪地判1995年12月22日

京都府木津町（現木津川市）の木津川台団地の売主業者Yの販売代理業者Aから、買主Xは1991年3月に、第4期分譲地の1区画を7,177万円で買受け、同日Yを請負人とする建物建築請負契約を締結。Yらは1992年10月、第5期の分譲中、販売価額を3割値下げ。

Xは、契約時にAの従業員aが「値下げをすれば差額を返す」と確約したとして、Yに対し、差額金相当額2,600万円の返還を請求。

1審Xの請求棄却。Xは、Yには説明義務違反があるとして控訴。

2審も、宅地分譲業者が継続的に時期を分けて分譲を行う場合、売行きによって販売価額を変更し、次期分譲の販売価額を決定することは十分あり得ることで、交渉中の相手方との交渉経過や値下げの可能性の程度ないし時期等諸般の事情からみて直ちに相手方に伝えなければ信義に反するという特段の事情のない限り、当然に説明義務違反の責任が生じるものではない、として控訴棄却。

第5期分譲は、第4期よりも値上げして販売開始後1年半後に値下げしたケースだった。

(2) 東京地判1996年2月5日

買主Xらは、1990年9月～1991年5月に、売主業者Yからマンションを購入。1991年10月、販売予定戸数45戸のうち7戸が売れ残り、Yは4戸を10～15%値下げ販売。

Xらは本件契約には値下げ販売しない合意があり、それがないにしても信義則違反として、Yに対し各自400万円の損害賠償請求。

裁判所は、「合意なし。不動産の価格は需給関係で決まり、市況により価格が変動するのは自明。値下げ販売が信義則に違反し、違法とは認められない。」として、請求棄却。

(3) 大阪地判1998年3月19日判時1657号85頁

(1)と同じ団地の物件。1990年5月～翌年6月に、XらはYから木津川台団地の宅地を、坪97万円～129万円で購入。Yは、1992年10月から、坪72万円で値下げ販売開始。

XらはYに対し、①暴利行為、②詐欺、③説明義務違反、を理由に損害賠償請求。

裁判所は①～③のいずれも否定、請求棄却。

(4) 大阪地判1998年11月30日

買主Xらは、1989年から1990年にかけて、売主業者Yが開発した、奈良市内の学園前ガーデンヒル内の土地建物を、販売代理業者Aから購入。Yは、1991年9月、販売価格を30%値下げして販売。

Xらは、Yに対し、①暴利行為、②値下げ販売しない合意違反若しくは余後効義務違反、③詐欺、④説明義務違反、を理由に、不当利得返還若しくは損害賠償請求。

裁判所は、①公序良俗違反なし、②値下げ販売しない合意なし、③欺罔行為なし、④説明義務違反なし、として請求棄却。

(5) 大阪地判1999年6月17日

買主Xらは、1994年、売主業者Yから、三田（さんだ）フラワータウン内の分譲マンションを購入。Yらは、1996年、売れ残りマンションを約25%、1,000万円値下げ販売。

Xらは、Yに対し、①売買契約の余後効としての価格維持義務に違反、②暴利行為、③独禁法違反（私的独占、不当廉売、差別対価）、による不法行為として、損害賠償請求。

裁判所は、①価格維持義務なし、②暴利行為でない、③Xらは独禁法上の事業者でない、という理由から、Xらの請求を棄却。

(6) 概観

1991年3月発表分が地価公示の最高水準である。(4)は1991年秋に値引き販売を開始した。関西のバブル崩壊は関東より早いと巷間いわれているが、(2)も同時期である。

(5)の判決年月日は(1)～(4)と余り差はないが、1994年購入の物件について、2年後の値下げ販売を機に訴えたもので、バブル崩壊直後のケースというより、この後続く平成デフレ不況下の先駆事例というべきか。

判示自体は従来の常識に沿ったものか。

2 北海道住宅供給公社の物件

札幌地判2001年5月28日

北海道住宅供給公社は、1991年10月から1992年12月にかけて、札幌市中央区のマンションを分譲。

売行き不振につき1995年8月以降の販売分から、入居時の清掃代等として購入者に700～1000万円のサービス工事費の提供開始。また、販売力強化のため、宅建業者とあっせんに関する業務委託契約を締結。

住民98人（80戸）が、不当な値下げで財産

権を侵害されたうえ、暴力団関係者などの入居を見過ごし、住環境が悪化したとして、公社に対し、総額18億8500万円の損害賠償などを請求して提訴。

判決は、値下げ販売については、市況に対応したもので、公社には実質値下げ販売をしない義務はなく、不法行為ではないが、販売あっせん業者に購入者の審査も全面的に委ねて、自ら購入希望者を調査確認する義務を怠り不良者の入居、マンションのイメージ低下を招き精神的損害を与えたとして、1戸当たり220万円、総額1億7600万円の賠償を命令。

買主が自分にも値引きサービスを提供せよという請求を起こしたケースもあり、値下げ販売による損害賠償請求と実質的には近いが、それは棄却された（本誌2001年の48号p82）。

3 都市基盤整備公団の物件

旧都市基盤整備公団（都市再生機構 以下「公団」）物件に関し、次の訴訟が提起された。

(1) 東京高判2001年12月19日 確定←東京地判2000年8月30日判時1721号92頁、判タ1039号285頁

横浜市都筑区のコンフォール東山田の住民27世帯39人は、1993年12月～1996年2月に、約4,200万円～7,200万円で物件購入。

公団は、1997年7月、売れ残り分について、平均約20.4%（約1,180万円）の値下げを、住民側に伝える。

公団は、翌8月、首都圏、愛知県、福岡県内の団地式マンションの売れ残り住宅計1,029戸を、平均19.3%値下げと発表。

住民側は、①譲渡契約に基づく精算義務の履行請求、②同契約に基づく精算義務若しく

は同契約締結の際の説明義務の債務不履行による損害賠償、③売買の瑕疵担保責任による損害賠償、④不当利得金、⑤不法行為による損害賠償、の各々を理由として請求。

1審は、①に関し「同一マンションで同じ価格体系にしなければならないという原則はない」とし、他の点でも原告の請求棄却。

2審東京高裁は控訴棄却。

(2) 福岡高判2002年2月20日 確定←福岡地判2001年1月29日判時1743号112頁

公団は、福岡市内にある総戸数266戸のマンションを、1992年9月以降、棟別に順次分譲し、Xら70名は、1992年11月から1997年4月までに、各室を購入。

1996年12月の時点で、1号棟～7号棟のうち37戸未分譲、1戸が買戻し、計38戸が空室。

公団は、2号棟、5号棟の計15戸を、平均値下げ価格約880万円、平均値下げ率約22.5%で、1997年8月2日より分譲開始。

Xらは、①公団には、民間ディベロッパーと異なり譲渡対価について適正な価格を決定すべき義務があるのに違反、②値下げ販売はXらの所有する資産の価値を不当に減少させる違法行為、③公団は売買契約の余後効である価値減少防止義務違反、④売買契約は暴利行為により一部無効、⑤公団の言辞は値下げ販売とあいまって不法行為を構成、として、不法行為、契約違反、不当利得により、4億円超を請求。

1審は、Xらの請求棄却。2審も同じ。

(3) 東京高判2003年11月5日←東京地判2001年3月22日

東京都、茨城県、埼玉県、千葉県、神奈川県、の1都4県の27団地の住民約1700人は、1993年から1997年にかけてマンション購入。

1997年8月の値下げ発表後、総額約164億

円の損害賠償請求訴訟提起。1審は棄却。

当初原告のうち、約840戸の1220人が控訴し、総額約29億円の損害賠償を請求。

2審は、「抽選による分譲で希望者が多いよう誤解させ、購買意欲をそそった販売方法はいかがわしい。住民の怒りはもともと」としたが、控訴棄却。上告断念。

(4) 最判2004年11月18日判時1883号62頁 本誌2005年の62号 p 40←東京高判2003年12月18日←東京地判2003年2月3日

公団は、1990年千葉県柏市の団地と横浜市港北区の団地の建替え事業に着手。

原告Xらは、従前団地内で賃貸住宅に居住。公団は、Xらとの間で、建替え後の分譲住宅の購入を希望し、建替え事業に協力した者については、一般公募に先立つ優先購入の機会の確保、入居する住宅が完成するまでの間の仮住居の確保、移転費相当額及び100万円の支払いを約して、覚書を締結。

1995年10月、公団はXらのうち43名との間で柏市の団地の建替え後のグリーントウン光ヶ丘の分譲住宅について譲渡契約、翌年12月、同様に港北区の団地の建替え後のサンヴァリエ日吉の分譲住宅について譲渡契約。

Xらは、契約締結当時、上記覚書により、Xらに対するあっせん後、未分譲住宅の一般公募が直ちに行われ、その譲渡価格は少なくともXらに対する価格と同等のものと、認識。

公団は、この当時、Xらに対する譲渡価格が高すぎ、その価格で一般分譲を行っても購入希望者が現れないと認識しており、一般公募実施の意思は有していなかったが、Xらに対して、その旨説明せず。

1998年7月、両新団地の未分譲住宅について、値下げ販売したが、平均的に、柏市分では従前価格の25.5% (約926万円)、港北区分では同じく29.1% (約1,542万円) の引下げを

行った。

Xらは、本件譲渡契約の締結時に一般公募の意思がないことを説明すべき義務があったにもかかわらず、これを怠ったことから、分譲住宅の価格の適否及び契約の締結を十分に検討する機会を奪われたなどと主張し、不法行為による損害賠償請求権に基づき、慰謝料等約5億7500万円を請求。

1審では、公団の説明義務違反を認め、結果として民間住宅への移転などを判断する機会を失ったとして、慰謝料として1戸150万円などの賠償(総額6,765万円)を命令。

2審では、Xらの請求額は約2億円となったが、判決は、上記東京地裁判決を支持し、双方の控訴を棄却。公団が上告。

最高裁は、1、2審を支持して、上告棄却。

(5) 概観

(1)~(3)のケースについては、1と同様、値下げ販売を違法とする理由はないとして、原告の敗訴となった。

(4)は、地価の継続的上昇を前提に、従前賃借人であった原告らの利益を保全すべく、「囲い込み」をするような制度を適用したもののせいか、慰謝料が認められた。(1)~(3)とは違う極めて特異なケースであろう。

4 神奈川県住宅供給公社の物件

東京高判2003年7月16日←横浜地判2003年2月12日

神奈川県住宅供給公社は、横浜市旭区若葉台の若葉台団地で、第30棟(111戸)と第32棟(112戸)に関し、以下のように募集した。

- ・第17期募集(32棟 平均価格5563万円余)を1994年3~4月に
- ・第18期1次募集(30棟の偶数階及び15階の

60戸 平均価格5661万円余 2次も同じ)
を1995年10月に

- ・第18期2次募集(30棟の15階を除く奇数階の51戸)を1995年11月~12月に
原告らは1995年~1997年に購入。

1999年5月21日時点で、全223戸のうち111戸が売れ残り。公社は1999年7月、平均44.38%の値下げを行い、販売実施。

- 原告らは、
ア公序良俗違反(暴利行為)
イ価格維持義務違反に基づく債務不履行又は不法行為
ウ説明義務違反に基づく債務不履行又は不法行為
エ原価に基づく適正な価格による譲渡義務違反に基づく債務不履行又は不法行為
オ著しい価格格差の回避義務違反による不法行為

を主張し、不当利得返還又は不法行為による損害賠償請求、総額約10億円を求めて提訴。

1審、2審とも請求棄却。上告断念。

3は20%台の値下げで、こちらは40%台である。無論地価下落が続いたためである。

原・被告とも3をなぞっているようで、2000年3月の提訴時は3(1)の地裁判決はなく、3(1)~(3)と殆ど同じ理由で訴えているのは無理もないか。もし弁護士が同じなら当然か。

3の原告側敗訴判決にも拘わらず、主張を変えないうちに高裁判決となった。

5 兵庫県住宅供給公社の物件

大阪高判2007年4月13日¹ ←神戸地判2005年11月5日

兵庫県住宅供給公社が、芦屋市陽光町で、12F203戸のマンションを1998年10月中旬か

ら、分譲開始。70戸(平均価格約3695万円)が売れ残り、売主は2002年11月、約49.6%値下げして販売し完売したが、値下げ販売前の67戸の買主が、1戸当り800万円の損害賠償を請求。

平成デフレの最中でも、阪神・淡路大震災後の芦屋市の住宅需要は高かった。本誌本号の「大規模地震の後に」に記す通り、ひょうご復興住宅3カ年計画を受けて住宅が建設され、需要自体も阪・淡以前より大きかったが、「需要増→供給増→過剰供給→売れ残り発生→値下げ」となり、公社もその直撃を受けた。

1審神戸地裁は棄却したが、2審では、各戸に100万円の慰謝料を認容。

類例の見当たらない、高裁レベルの判決としては極めて異例なものである。

公社は上告した。

6 東京都住宅供給公社の物件

1995年に完成した多摩ニュータウン内のコープタウン見附橋(総戸数135戸)の売れ残り65戸を2003年7月に66%値下げ販売。

1993年に完成したノナ由木坂の売れ残り17戸を2004年7月に、68%下げで販売。

見附橋は完成後8年の再販売、由木坂は完成後11年である。新築販売時の価格と比較すること自体困難なものか。

購入者は強く抗議したが、提訴しなかった。

7 販売・再販売時期と値下げ率

3~6の販売開始→値下げ、値下げ率は下の通り。法則性がありそうな数字か?

- ・3(1) 1993年→1997年 20%
- ・4 1995年→1999年 44%

- ・ 5 1998年→2002年 50%
- ・ 6 見附橋 1995年→2003年 66%
- ・ 6 由木坂 1993年→2004年 68%

8 いつの間にか公的主体だけが…

2～6は公的物件だが、それだけを探した結果ではない。公的物件のシェアは小さく、同じ時期に値下げとそれに起因する訴訟があれば、その大半は民間物件と考える方が自然であるし、1では民間物件もあった。が、いつの間にか公的主体だけが被告になっていたため、2～6となったのである。²

民間物件で売れ残りが出たら、

- ① (少戸数を) 隠密裏に値下げ
- ② ①+既購入者対策(キャッシュバック等)
- ③ 売れ残り分の全部を公然値下げ
- ④ ③+既購入者対策

のどれかの策を講じたと思われる。

①の時、売主業者は「当社の役員会に決裁を上げました。お客様だけの値引きですので内密に。」というのが常と聞く。³

逆に、空室の多いマンションは既購入者にも不利益だから、値下げで販売促進を売主業者に勧める管理組合すらあった。⁴

公社の場合、事態の悪化が相当継続した後、設立主体の自治体の決断も経て値下げしたのだろう。意地悪くいえば「最初から売れ残り回避策を欠き、後始末も後手」となるが、③以外に策はなく、批判する気になれない。

売主が特定の人(例えば公社)で、そこにある種の考えを持つ買主が登場したことを、訴訟の発生原因と捉えるのは正しいか。

売主=大手業者、買主=その物件が多少割高でも体面上瑕疵担保責任から逃げないと信じる人 のケースでは、実際、トラブルは高確率で訴訟に直結しそうだ。

が、売主=公的主体、買主=その物件で値下げがあれば補填されると信じる人 という組み合わせの方はどうだろうか。

おわりに

今、200年住宅が話題である。耐久性の強い、質の高い住宅の供給増が期待される。

しかし、供給後例えば15年時点の価額形成については未だ不明な点が多い。従来は、20年後→売り出し時の10%から、15年後→25%と考えられた。200年住宅は新築プレミアムも殆どなく、180年後→10%、15年後→93%となるかといえば違うようだ。

アメリカでは、築15年の価額が売り出し時と同じ物件もあるらしい。が、200年住宅は今程ではないが15年で相当減価し、その後補修の度に再上昇を見込むというイメージか。

200年住宅がストック市場の主流になっても、新築プレミアム喪失とデフレが遭遇して値下げ問題が起きるのは相変わらずか。

1 2007年6月20日 当機構の第74回講演会「不動産取引紛争と対策—予防法学(紛争の未然防止)の見地から—」(宇仁美咲弁護士)の講演録p13参照

2 朝日新聞2006年8月2日記事は民間物件の提訴を報じる。名古屋市千種区で2004年3月完成、約4800万円～9100万円で販売されたマンション(計84戸)の未入居37戸を、2005年と2006年に値引き販売をした。12戸18人が損害賠償請求を2006年7月に提訴。

3 2chの「★そろそろ時効マンションの値引き額教えて★」(2001/08～2002/12)のスレでの、購入者本人・売主業者(従業員)の「値下げ実話」。

4 さいたま市のグローブコート大宮南中野団地管理組合法人は、未入居状態の解消のため、売主に対し値下げ販売実施を申し入れた。

<http://www.mansaku-net.jp/mansion/main/rondan/264.html>

